ecf
EXPERTS-COMPTABLES ET COMMISSAIRES AUX COMPTES DE FRANCE

Congrès National
Saint-Malo 2011

Quelle Stratégie commerciale?

Développer ses réseaux : et si on allait voir à l'extérieur de nos cabinets ?

Dates

Congrès National
Saint-Malo 2011

Intervenants:

Guillaume TATER : Trésorier national CJEC

Guillaume PROUST : Associé fondateur du GROUPE AEC

Dates

Plan

I. Définition d'un réseau
II. Les types de réseaux
III. 7 Astuces capitales
IV. Principes de bases
V. Les réseaux non virtuels
VI. Les réseaux virtuels et mode d'emploi

Définition

Le réseau

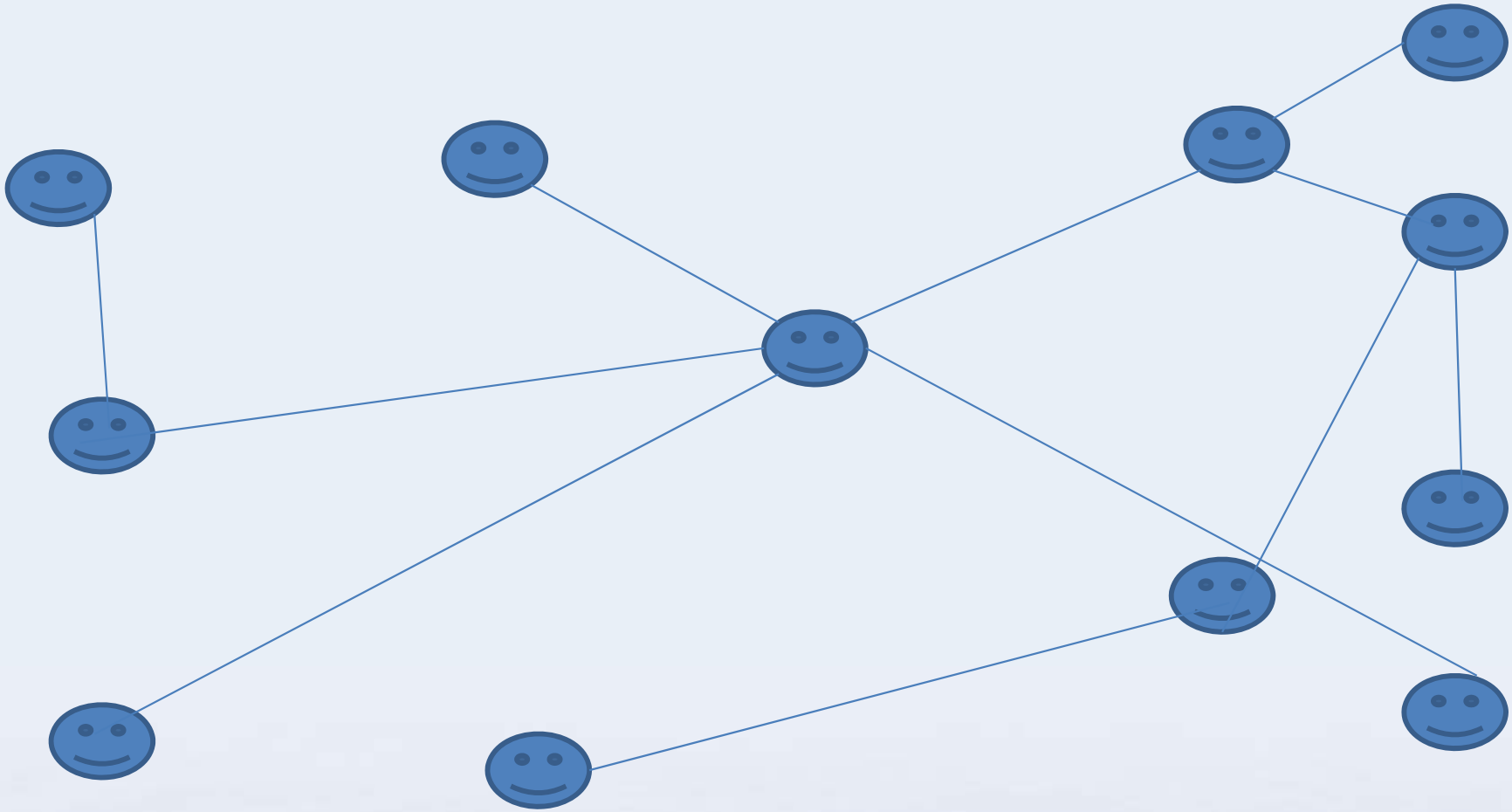
Un réseau est un ensemble de pôles reliés entre eux par des canaux.

- Les pôles sont des points massiques simples ou des sous réseaux compliqués.
- Les canaux sont des flux de forces, d'énergie ou d'informations.

Plusieurs types de réseaux existent tels que :

- réseau sanguin
- réseau nerveux
- réseau professionnel
- réseau amical
- réseau social

Un réseau…



- Un réseau : Pourquoi ?
  - Démultiplier ses contacts
  - Recherche clients
  - Recherche partenaires
  - Recherche amicales
  - Recrutement
  - Technique et bonnes pratiques
  - Fédérer des membres au sein d'une communauté
  - Améliorer la notoriété d'une marque
  - « démarchage »

Types de réseau

- Réseau social à caractère humain :
  - Professionnel : club d'entreprises, amicales…
  - Amical : associations….
  - Sportif ou culturel : clubs…
  - Caritatifs : Lion's club, Rotary…
- Réseau social à caractère virtuel:
  - Professionnel : Viadeo, linkedin, ….
  - Privé mais avec consonance pro : facebook, twitter, …
- Autres types de réseau
  - Enseignement
  - Salons ou clubs « professionnels »

Les réseaux non virtuels

- Syndicats professionnels
  - ECF
  - IFEC
- Associations professionnelles
  - Directement liées à notre profession:
  - ANECS : Association Nationale des Experts Comptables Stagiaires
  - CJEC : Club des Jeunes Experts Comptables et Commissaires aux comptes
  - CCEF : Compagnie des Conseils Experts-Financiers
  - Les Clubs du CSOEC : club fiscal, club secteur public …
  - Les comités, commissions, groupe de travail de votre Conseil Régional : club secteur non marchand, commission des entreprises…
  - Les autres : Medef, CGPME, CJD, Business Angels, France Entrepreneurs …

Les réseaux non virtuels

- Regroupements professionnels
  - Cabinets partenaires
  - France defi
  - Exco
  - Baker Tilly…
- Associations caritatives
  - Lions Club, Rotary
  - ONG, …
- Salons professionnels : Salon des entrepreneurs, salon de la Franchise, du Tourisme …
- Enseignement : université, intec, IRF … participez aux cursus de formation de notre profession (contrôleur de stage, membre des CRS)…

Les Réseaux Virtuels

LA REVOLUTION DES RESEAUX SOCIAUX

- Les réseaux sociaux ont révolutionné l'univers de la communication
  - La radio a mis 38 ans pour atteindre 50 millions d'utilisateurs
  - La télévision 13 ans, Internet 4 ans…
  - Facebook a atteint les 200 millions d'utilisateurs en moins de …un an.

  >> Ce réseau social a dépassé le traffic de Google

Les réseaux virtuels

Ou encore comment se créer votre « carte d'identité virtuelle » pour échanger, communiquer, et être pus performant

- LES RESEAUX PROFESSIONNELS
  - VIADEO, le plus connu en France, 25 millions de membres en Europe
  - LINKEDIN : 1er réseau mondial , plus de 90 millions d'inscrits (dont 15 millions en Europe)
- AUTRES
  - FACEBOOK, le leader mondial, 800 000 nouveaux contact chaque jour
  - TWITTER

Nouveaux usages, nouveaux outils

- Marketing de la recommandation
  - Le consommateur suit aujourd'hui davantage la recommandation de sa communauté
- E-reputation
  - Pour maintenir une e-réputation, l'entreprise doit veiller à sa réputation sur l'ensemble des médias sociaux
- Une nouvelle fonction: « community manager »
- Gérer son réseau
- Développer son business
- Participer à des Hub (communautés).
- Possibilité de créer des événement en IRL (in real life)

Un bon moyen de créer des liens ?

D'accord

- Caractère humain très important
- Echanges plus rapides
- Etre visible
- Augmente le nombre de vos « amis »

Pas d'accord

- Difficile pour les timides
- Confidentialité mise à l'épreuve
- Avoir du temps
- Mise à jour de l'information

Quelques réseaux pro …

- Experts comptables :
  - E-liste Union des libéraux (ECF):
    - Met en relation par courriel les membres de la liste concernant des points techniques, déontologiques…
    - Modérateurs présents
  - Pacioli :
    - Site internet d'échange mis en place par IFEC
    - Présence de groupes sur sujets variés…

- Grands publics :
  - VIADEO : « Votre réseau est plus puissant que vous ne l'imaginez »
    - 150 000 connexions par jours
    - 35 millions de membres dont 4.5 en France
    - Site français
  - Linkedin:
    - 11 millions de membres dont 2 en France
    - Selon Reid Hoffman : « *MySpace, c'est le bar, Facebook, c'est le barbecue au fond du jardin, et LinkedIn, c'est le bureau.* »
  - Twitter
    - Microblogage qui permet d'envoyer des petits messages (140 caractères) à sa communauté
    - Possibilité de publication instantanée
    -
  - Facebook
    - Le plus utilisé dans le monde
    - Possibilité de créer des pages pro dédiée

Premiers pas…

- Inscription
- Compléter son profil
- Consulter les autres membres en fonction de ses intérêts
- Établir le contact

Comment Réseauter ?

7 astuces capitales pour «réseauter»

- La convivialité
  - La première impression est toujours la bonne, et on a qu'une seule chance
  - « Savoir donner sans chercher à recevoir en contrepartie»
- La ténacité
  - Rome ne s'est pas faite en 1 jour, votre réseau non plus.
  - Il faut activer, réactiver et entretenir ses contacts
  - Adage à retenir : « loin des yeux… loin du cœur »
- Être pro actif
  - Mot clé : dynamisme
  - Comment : participer, animer, être présent

7 astuces capitales pour «réseauter»

- La discrétion
  - La confiance est également source de discrétion.
- La diplomatie
  - Un réseau ne s'exploite pas, il se sollicite.
  - Ne rien lui demander est la meilleure manière de l'utilise.
  - Principe : Donner pour recevoir
- La fiabilité
  - Ne pas rentrer dans un réseau où vous vous sentiriez mal (ex : XXX)
  - l'incompétence se révèle très vite et reste très préjudiciable
- L'animation
  - Ne pas animer, c'est mourir.
  - Le réseau est comparable à un couple : trouver le partenaire, lui montrer ses atouts, adhérer à ses codes, faire des compromis, échanges et complicité…

Principes de bases pour «réseauter»

- Le réseau vit de et par ses membres
  - Les canaux peuvent être assimilés à des routes
  - Ces routes sont plus ou moins longues entre les membres
- L'ombre et la lumière
  - La force d'attraction est la raison fondatrice du réseau (ex: conseils..)
  - Cette force abrite et rend discrets des flux qui en sont sa raison d'être : informations, services...
- Le compromis
  - L'esprit du réseau est le partage des savoirs et des réponses
  - Principe : gagnant/gagnant permet d'avancer; perdant/perdant et gagnant/perdant sont non productifs.
- L'autorité
  - Relative
  - Mais celui qui propose attire la reconnaissance

Principes de bases pour «réseauter»

- Développer
  - Voir large est une qualité dans l'animation du réseau
  - Filtrer est passionnant.
- Attention au temps
  - Le réseau est chronophage
  - Limitez vous à l'essentiel
  - Laissez lui de l'air
- Avoir des objectifs
  - Savoir pourquoi vous réseauter
  - Avoir envie d'aller vers les autres
  - …vous donnez des objectifs, avoir une stratégie, un plan d'action…

De la bonne utilisation…

- Bien choisir son réseau
- Ne pas y passer plus de 20 mn par jour
- Identifier les membres intéressants
- Qualité et densité des contributions :
  - Il faut avoir une démarche active, s'inscrire sur les groupes de discussion…
- Ne pas oublier le principe d'échange.